Орион

Рост транзакционной активности за счёт динамической ставки по накопительному счёту

Кейс Банка «Санкт-Петербург» на Продуктовой фабрике Ориона

БСПБ

Национальная банковская премия 2026

Номинация «ИТ решение для банков»

Проблема

Накопительный счёт не работал на удержание и активность

Хранилище, а не инструмент

Часть клиентов использует НС просто как место для денег. Покупки совершают картой другого банка — банк теряет транзакционную активность.

Нет возврата в приложение

Продукт не стимулировал клиентов заходить в ДБО повторно. Не было механики, которая связывала бы выгоду клиента с его действиями.

Конкуренты ушли вперёд

Крупные игроки уже предлагали гибкие сценарии: НС как механизм влияния на поведение, а не просто счёт для хранения.

Банку нужно было усилить продукт без тяжёлой перестройки ИТ-ландшафта и бесконечных доработок в АБС под каждую новую механику.

Решение

Банк рассчитывает ставку с помощью Продуктовой фабрики и использует результаты в своих системах.

Принцип: «больше активности — больше процент»

1. Клиент открывает счёт и расплачивается картой банка
2. Система автоматически отслеживает транзакции и пересчитывает прогресс к повышенной ставке
3. Приложение банка получает данные расчёта и показывает их на шкале прогресса. Клиент видит, как покупки по карте приближают его к повышенной ставке.
4. При достижении порога ставка пересчитывается автоматически — без ручного управления

Механики для разных сегментов

Каждый клиент получает свои условия — без доработки АБС под каждый сценарий

Приветственные надбавки

Новый клиент получает повышенный процент на первый период — стимул открыть счёт и начать пользоваться картой.

Условия по обороту

Чем больше транзакций по карте — тем выше ставка. Прямая корреляция между активностью и доходностью клиента.

Сценарии для массовых и премиальных

Отдельные правила для разных сегментов: от базовых условий до индивидуальных предложений для premium-клиентов.

Все условия настраиваются через интерфейс Продуктовой фабрики — без привлечения разработчиков

Почему это сработало

Продуктовая логика вынесена из АБС в отдельный слой

АБС

Базовая роль:

- Учёт клиентов и счетов
- Операции и проводки
- Отчётность

АБС не трогаем — не ломаем существующий ландшафт

Продуктовая фабрика

Быстроменяющаяся логика:

- Тарифы и условия
- Правила расчётов
- Сегменты и персонализация
- Механики и кампании

Меняем через интерфейс, без разработки

Банк может быстро запускать новые условия, менять параметры и адаптировать механику под сегменты без цепочки доработок в нескольких системах

Модули платформы

Можно использовать один модуль — не обязательно переходить на все

1. Конструктор продуктов

Единая точка настройки тарифов, условий и параметров. Вместо логики, разбросанной по АБС, ДБО и сайту — всё в одном интерфейсе.

2. Витрина данных

Собирает данные о клиентах, счетах, остатках, сегментах и оборотах из разных систем. Расчёты быстрее — не нужно обращаться во внешние контуры за каждой переменной.

3. Billing / движок расчётов

Принимает запрос, определяет продукт, подтягивает условия и данные — возвращает рассчитанное значение: ставку, комиссию или бонус.

4. Модуль бизнес-процессов

Управляет шагами процесса от первого действия до передачи результата в банковские системы. Хранит клиентские экземпляры продуктов.

Инструмент предиктивного анализа

Проверка правил до запуска в промышленную эксплуатацию



Оценка до запуска

Помогает заранее оценить, как изменения в правилах продукта повлияют на итоговые расчёты.



Сравнение с фактом

Сравнивает ожидаемый результат с фактическим — сразу видны отклонения в логике.



Быстрый поиск ошибок

Позволяет найти ошибки или отклонения в логике расчёта до того, как продукт увидит клиент.

Результаты

За первые 6 месяцев после запуска

+25%

рост транзакционной активности клиентов, открывших новый НС

50+ тыс.

розничных клиентов воспользовались продуктом за полгода

95%

удержание клиентов после первых двух месяцев

- 30% ранее неактивных клиентов начали совершать покупки
- 10%+ активной клиентской базы открыли новый НС
- 22% — доля нового НС в структуре накопительных счетов
- 25%+ активной базы имеют накопительные счета (общий рост)

Где ещё работает этот подход

Продуктовая фабрика ускоряет запуск продуктов, где условия зависят от действий клиента

Программы лояльности

Кешбэк, бонусы, уровни привилегий — гибкая настройка правил начисления и погашения.

Бонусные механики

Стимулирующие сценарии: «соверши N операций — получи повышенный процент/кэшбэк».

Пакеты услуг и подписки

Персонализированные пакеты услуг с динамическими тарифами и условиями.

Гибкие условия

Индивидуальные условия для сегментов и кампаний — без доработки АБС.